# 最新超市主管个人工作总结(优秀8篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-22

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**超市主管个人工作总结篇一**

斗转星移，时光如梭，回顾自己四年多的工作历程，收获和感触颇多。在门店领导的关爱下，部门主管的细心指导下及各位同事的积极协助下，通过参加总部一系列的理论培训，身为防损领班的我得到了很大的提升，凭借较为认真负责的工作态度，协助部门主管完成了门店赋予的各项工作，较好的履行了自身职责，积累了工作经验，现将工作思想情况做出以下几个方面的总结：

三、制定完善部门各项规章制度，管理规定，在日常工作中具体实施运作

四、经过四年多的领班岗位的实践，使我明白领班是部门管理工作开展的基础重要环节，开展班组日常工作，抓班组管理两者同等重要，相互配合促进，本人在日常管理中力求做到了：

5、运用晨会、班后会、例会，讲解具体的事例进行分析、点评、交流，使员工在思想认识上和日常工作中皆有不同程度的感情和提升，并时刻教育班组员工要有责任心、要有紧迫感、要具备上进心，使其明白防损工作不是高科技，没有什么深奥的学问，成为一名合格防损员关键在于人的主观能动性和责任心，是建立在对公司的忠诚度和敬业精神，对管理与服务内涵的真谛的理解及运用之上，并以此激发员工积极进取，在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

五、协助部门主管建立了一套科学的表格档案，通过痕迹化管理，运用数据记录、核对、及时发现问题给予解决;制定部门的工作月计划、周计划，使部门的工作##有条，每日有事做、做实事，还制定了一系列的应急预案品促销预案、停电、自然灾害等〕，使部门能在各类事件中发挥作用，保障了门店正常营运秩序。

以上是我协助部门主管力争做到、做好的方面，纵观我的工作历程，客观的自我剖析，自己在以下几个方面存在不足：

1、工作方式过于急躁单调，有点情绪化

2、工作中有时会出现松懈现象;

3、工作经验和相关管理知识需进一步学习和积累。在今后的工作中，恳请领导对我的不足之处进行指导和帮助，以便更加完善自我，取得更大的进步。

**超市主管个人工作总结篇二**

寻思回首，在xx超市这个人人庭里使我获得了更多的熬炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也透过不少深刻的教训发明了自身的种种不够。这半年是充足的，我的发展来自xx超市这个人人庭，为xx超市后半年更好的成长尽自已的全力是义不容辞的职责。现将20xx年我在超市工作的内容总结如下：

作为一名主管，对员工的治理是一门难度较高的必修课，每个人的阅历、性格各不雷同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。透过相关专业理论知识的学习与实际工作中的利用，在人员治理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的措施。

首先自身从心理上真正的关切员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所进步。在这个根基上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，办理员工思路，建立明确的成长目标，确实激发员工工作的主动性与居心性，再透过业务培训让员工明白如何去作，如何作的更好。在工作治理上，始终严字当头，只要犯了原则性的差错，决不纵容。但人是延续变更与成长的，人员的治理也会随之变更与成长，这必要自我持续清醒的头脑，延续学习与进步，更好的施展出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的紧张工作，xx超市透过一次次对员工的培训与交流，自我从最初的基础商业常识培训，颠末积集与学习，初步组成了对员工从思想、商品知识、贩卖心理与技能、纪律守则等方面的系统培训材料。获得了员工承认收到了必须的成效。

超市零售业成长的潮流势弗成挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自我有幸可以或许介入进时代成长的行业之中，必须要把握机遇尽力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余光阴不变的任务。一方面超市治理的基础功，商品陈设、库存合理存量、季候商品的调剂、快讯商品的选取、营运各个环节的连接，自我从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，透过各类信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自我在全局的思路加倍明晰，以更高的角度来审视市场的变更，可以或许对公司决策层提出出自自我的战略性的.保举。

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的光阴仅仅二年光阴，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。透过沉重的自省，发现自己还有诸多的不足，整体上因介入营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：

1.对商品的选取与把控有待增强，由其是对于分工不一样的食品商品的了解相对更弱。

2.对市场的销售方向预测不精确，底气不够，这是因为自身经验少。

应对后半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，增强理论业务学习，勇于实践，使自我的业务程度，治理程度全面进步，为公司成长奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我加倍尽力的投入到为之奋斗的超市xx事业中去，用成长用效益回报公司，实现自身的人生价值。

**超市主管个人工作总结篇三**

20x年是公司实施“立足皖南，拓展安徽”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大干部员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，重抓门店扩张，拓展采购渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使企业保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

一、国内经济形势分析

1、国内经济形势。受金融危机影响，第一季度经济增长缓慢，随着国家出台一系列应对危机和拉动内需政策的落实，从4月份开始国内经济形势好转，消费者信心指数止跌回升，二、三、四季度经济呈现环比增长，20x年预计全国gdp增长实现保8%目标。其中：社会消费品零售总额的增长一枝独秀，同去年相比增速达到16%。20x年安徽全省gdp增长预计达到11%，比全国高出3个百分点。其中：社会消费品零售总额同比增长18.7%。城市零售额增长18.3%，县及县以下零售额增长19.1%。今年首次出现农村消费增长高于城市消费增长。

(1)第一季度销售疲软，二、三、四季度开始呈现环比增长。20x年促销力度同比增强，零售毛利有所下降。

(2)品牌超市纷纷抢占二、三级市场，经济相对落后但潜力巨大的中部地区已成为商家拓展、争夺热土，从20x年二季度后来势凶猛。

(3)品牌超市在一、二级市场优势突出、稳固，地方性龙头超市在二、三级市场具有区域竞争优势。

(4)二、三级市场超市企业将进入第二轮“洗牌”。为追求新的赢利模式多数超市进行多业态的经营拓展。

二、公司各项数据分析

三、公司主要工作业绩

(一)加快门店拓展，抢占市场先机

1、开新店、抢市场、保增长。20x年，公司先后开设了宁国店、中山店、陵西店、黄山二店、安庆店、定远店、繁昌店等7家门店，新增营业面积39000平米;目前，公司门店总数达到17家，网络遍及全省8个地市;新开门店共计实现销售5992万元，占到总销售的19%，有力地促进了公司经营的整体增长。

2、抓机遇、找资源，打基础。公司发展部主动出击，想方设法，积极寻找门店新资源。20x年先后在歙县、休宁、含山、宣城城区、乡镇签订新店开发项目8家，为20x年公司及今后的可持续发展储备了资源，奠定了基础。

3、主业为本，多业态推进有突破。天富置业有限公司在繁昌中心城区35亩土地的近10万平米的商业地产开发项目正在重新设计规划定稿中，在宣城的1.4万平方米的集住宿、餐饮、ktv娱乐于一体的国会台客隆大酒店已全部装修完毕，即将在元月16日隆重对外营业。两大新业态项目的启动、运营，对组建台客隆集团实行多业态管理，追求新的赢利模式以及可持续发展奠定了基础。

(二)加大门店整改，挖掘发展潜力

1、“全面瘦身”。针对门店人员编制松散、配置不合理、人浮于事等实际情况，今年3月份通过全面梳理，重新核定了门店岗位编制，总经理室带班深入门店，克服困难实施减员，共计裁员220人，达到了降低营运成本之目的。

2、“解困自救”。针对铜陵店、无为店等经营业绩较差的门店，公司进行了专题研究，采取措施进行整改。其中对铜陵店通过压缩经营面积3000平米、精减员工30余名、二楼整体招商转租等形式，最大限度地实现了减亏的目标;对无为店实施了卖场布局调整，增加了晚市经营，调整后销量环比增长在20%以上。

3、“整改弱项”。今年先后对府山店、宁国店、黄山店、定远店进行了生鲜改造，通过对蔬菜、鲜肉、水产等的经营模式由联营调整为自营，熟食重、水果更换联营商等手段，加强早晚市生鲜促销，有效地提高生鲜聚客功能，经营业绩均有了较大的提升。府山店蔬菜销售从原来的1500元/天提高到3000元/天。特别是定远店在华润苏果强势竞争中，通过对生鲜经营的及时跟进、调整，日销售从低谷的4万元/天稳定到现在的7-8万元/天。

4、“挖掘资源”。针对府山店“精品区域”经营业主素质差、商品档次低、效益不达标的实际情况，20x年春节过后公司对卖场“窗外场地” 重新进行布局规划、装修和招商，重点引进知名品牌服饰类商品的经营，打造精品百货，弥补卖场品项。“五一”期间开业后得到了消费者的普遍认可。通过调整，不仅商品档次得到明显提升，且租赁效益由10年不到180万元/年增加到20x年近415万元/年，同比提高近230%。

(三)拓展采购渠道，促进业务提升

1、主动出击攀新亲。采购部通过对欧尚、大润发等大卖场商品的全品项的市调、缺项对比，今年3月、5月、8月分别多次组队到合肥、南京等大城市寻求合作新伙伴，20x年共引进新供应商255家，引进新品12104个，淘汰9365 个。年底已拥有采购供应商763家，比10年508家增加255家。其中直接进入厂方的达到60 家。拓展了渠道，丰富了商品，促进了销售。

2、引进竞争扩渠道。针对生鲜联营商独家多店经营后，兼顾力量弱、管理难度大的现状，通过引进竞争，重新进行规划，目前蔬菜联营商由去年的1家发展到4家，每家限店经营3家，水果联营商由去年的1家发展到3家等，这样既促进了对联营商的管理，又扩展了联营商的合作渠道。

3、推进地产搞试点。新发展门店区域性越来越强，运输半径越来越长，商品统配已很难适应经营需求。分别在黄山、安庆、定远等门店实施区域分采购体系的试点工作，通过设立门店业务科，放权单店促销等，建立当地新的采购供应链40余家。尽管推进过程中遇到了一些阻力，但这为今后实施单店公司化运作全面启动积累了经验，拓展了思路。

4、快速拓展促效益。经过采购中心共同努力，20x年优质供应商培养快速提高，年销售在1000万元以上的达到4家、在500万元以上的达到5 家，200万以上的供应商21家，100万以上供应商 27家。为企业的后续经营奠定坚实基础。20x年采购的经营业绩得到了快速提升。全年采购毛利达到了805万元，采购毛利率达到2.54% ，比20x年2.35%增加 0.19 百分点。全年通道费用收入 2100万元。通道费率达到6.6 %，接近了外资超市企业水平。

(四)规范管理流程，强化内部管控

1、调整流程抓订货。分离采购订货工作组建物流订货组。总部向供应商要货采用必备商品上下限库存自动要货，非备库商品门店每周要货自动汇总、自动库存对比、自动生成分门店订货单，网络传真供应商的新要货流程，提高了要货的准确性，减轻了原来采购订货的工作量，提前实现了无纸化办公，降低了成本。

2、重抓商品配置。一是通过调整必备商品选择方法，加强对门店每周必备商品无要货跟踪，促进必备商品销售占比的稳步提高。从3、4月份销售占比30%上升到现在的50%多。二是通过按经营面积设定sku单品品项数，从原来按面积确定货架数，再按货架配置单品的传统方法，现逐步推行到按面积确定总单品数和经营类别，再确定类别单品数，再配置类别货架数的现代方法。宣城三店等新店的商品配置质量提升较大，经营品种数明显减少，从去年的每千平方米2500只减少到1800只，货架商品动销率明显提高。

3、组建监督部门，强化内部管理。自今年4月成立防损监察部、审计部，将门店商品防损、盘点监控、问题调查、执行督导等纳入部门工作范畴以来，门店的盘点重视程度、盘点损耗的控制比20x年大有改观。20x年共处理各类问题262余起，处罚金额近9.33万元。对公司规范化制度的建设起到了促进作用。

4、推进软件应用，提高管理效率。一是通过对用友erp财务管理软件在全省各门店的全面应用，实现了总部与门店会计帐务的实时管理，财务信息的实时共享。二是通过对供应商网上供应链软件系统的应用培训与推广使用，实现了供应商与公司经营数据的共享，促进了其参与门店商品经营管理的积极性。三是通过与联通合作，启动了台客隆内部局域网络的组建工作;再通过虚拟联网，实现门店与总部数据非人工的畅通传输，实现了公司内部与门店之间工作交流、信息传递的实时性，电话通信虚拟网化。提高了工作效率，降低运营成本，达到无纸化办公目标。四是积极配合工商局推进“诚信通”——安徽省重要商品电子监管备案查询系统工作。20x年共上传食品类商品进货记录、商品信息、证件资料5000余条，对提升台客隆在当地消费者中商品质量安全的形象起到了积极的作用。

5、注重培训教育，提高业务技能。20x年组建培训部后，重点对门店开展了流程管理、操作技能的岗位轮训，共组织培训12次，培训员工200名、培训课时285个。采取“走出去，请进来”的方式，先后安排30余名店长、采购、防损等部门管理人员到杭州、绍兴、武汉等参观学习和接受业务培训;聘请北京零售业著名讲师上门讲授“门店管理”、“促销技巧”、“采购年度合同谈判”等知识，不断提高员工干部的专业知识水平和管理能力。

(五)推进文化建设，提升企业品牌

1、开展有益活动，增强企业凝聚力。为了弘扬先进，激励员工，20x年先后组织50余名优秀干部、优秀员工到普陀山、桃花岛、横店影视基地观光旅游，陶冶情操。并与团市委合作创办宣城市首届“海狮杯”“青年建功红歌会”演唱比赛活动，公司组织30余名团员青年参加，受到社会各界一致好评。

2、落实报刊网站建设，塑造企业形象。20x年共编写出刊台客隆报12期，改版、完善台客隆网站，专人进行维护，使广大员工和供应商及时了解企业发展的最新动态。

3、注重舆论监督，完善内部管理。20x年公司安排专人密切关注《宣城论坛》等网站中针对公司经营、管理、工作方面的意见和建议，及时进行收集、回复和整改。吸纳社会力量，聘请了7名义务监督员，参与对宣城市区门店商品质量、安全、卫生、服务意识、现场管理的实时监督。促进门店管理工作的进一步改进和提高。

4、着手干部储备，加强梯队建设。20x年社会招聘处长以上干部67人，实际录用26人。公司内部选拔和竞聘30多人，实际聘用4名。高校选拔大专学生30人，实际录用8名，作为公司科长以上干部进行实习、储备。

5、积极参加行业交流，提升企业品牌。今年11月公司在合肥天鹅湖大酒店成功举办台客隆(集团)安徽公司“第三届商务洽谈会”，吸引了全国各地近400家供应商代表参加，安徽省商务厅、宣城市政府等部门主要领导应邀出席会议。《超市周刊》、《宣城日报》以及宣城电视台等媒体对会议进行了专访、跟踪报道。公司应邀参加了第十一届中国连锁业会议系列活动、第三届浙江省连锁业大会，参与了中国连锁经营常务理事单位的竞选，当选为浙江连锁经营协会副会长单位。公司常务副总经理方明霞被评为“20x年度中国零售业青年英才”，府山店店长张晓明获得中国连锁经营“金牌店长”、宁国店店长马金飞获得浙江连锁业“优秀店长”称号。台客隆的区域化发展和品牌效应，引起了业内人士的高度关注。

6、加强党建工作，建设精神文明。公司结合经营实际，积极开展“科学发展观”教育活动，20x年公司党支部培养入党积极分子9名，发展预备党员3名。

四、工作中存在的主要问题

过去的20x年虽然取得上述五个方面工作的提高，但也存在十分紧迫和严重的问题与不足，值得我们需要认真反思、总结、改进。

(一)门店运营基础差，公司经营核心竞争力较弱。

1、门店缺乏责任性，基础工作执行力差。

(1)要货乱：店长或处长缺乏对门店要货的审核，没有及时跟进商品排面量和库存天数的修正，导致周日无要货、过季商品、滞销商品继续要货、要货量为1只1包的商品补货，过量要货整箱退货等现象频繁出现。

(2)退货乱：许多门店的退货商品不归类、无外包装、单货不符现象不断，把退货当“垃圾” 不爱护商品的思想倾向严重。

(3)收货乱：个别店长极不重视收货把关，配送商品不清点总件数，盲目查询。直送商品质量、数量、帐务把关不严，如铜陵店的鸡蛋虚假自采、黄山二店的奶粉虚假入库，损失严重，教训深刻。

(4)陈列乱：有库存没出样、易盗商品不陈列、促销商品乱堆放没气势、季节变化排面不调整，已经成了许多门店的通病。

2、店长缺乏责任感，经营意识淡薄。

(1)在思想上：面对销售滑坡、经营上不去，亏损严重的实际情况，个别店长自加压力少、缺乏危机感和职业素养。

(2)在行动上：面对竞争和困难，束手无策、手段单一，等靠要依赖性强，主动出击、想方设法的少。如安庆、绩溪、无为、湾址店等。

3、商品质量缺乏把关，投诉处罚损失严重。

(1)采购引进的商品特别是非食品自采商品无条码、无厂址的，散装食品无生产日期、无qs标志的，时有发生，20x年因此使门店受职能部门查处、处罚近9余起，供应商共承担罚款11.3万元。

(2)门店内部对商品保质期管理缺乏责任落实，日常跟踪检查不力，20x年门店因出售过期商品，受顾客投诉被工商部门处罚3起，造成公司直接损失4.5万元，其中：府山、绩溪店各1起罚款各2万，广德店1起罚款0.5万。

4、促销过于频繁，效果非常一般。20x年共促销27期，整体促销占比不到14%，剔除洗化节、饮料节等重大节日促销外，平日促销很平淡占比在10%左右。

(1)门店区域跨度大，统一促销不适合区域消费实际。

(2)促销单品选择固化，特色不足、门店氛围营造不够，缺少轰动性效果。与国内大超市的营销特别是节日促销氛围的打造包括店内宣传、地堆陈列气势等相比距离还很大。

(3)促销次数多，品种杂，效果差。耗费了采购、市场部、门店大量精力。

(4)过多的供应商促销补差，负毛利多，造成系统数据失真、考核计算困难，间接影响门店的积极性。

5、商品结构差，管理不力，竞争力弱，隐患严重。

(1)到货率低缺货多影响销售提升。20x年整体商品到货率在65-70%左右，必备商品很少达到85%。dm商品到货慢(开档后缺货多、闭档后仍陆续到货)

门店需要的畅销商品经常出现断货。一方面供应商实力有限随着门店越开越多货源已跟不上。另一方面许多必备商品一线品牌的采购都集中在个别供应商，成为断货瓶颈。

(2)商品缺乏精简，货架动销率低。采购引进商品缺乏动销把关，引进数量多淘汰少，部分商品门店无法出样。许多门店将近25%商品周转在120天以上成为高库存，结构性矛盾突出。

(3)退货多，已经严重影响了采购供应链的建设。20x年物流中心处理门店临保、高库存商品1400 余万元，综合退货率超过5%，对物流运输、库位存放、人员工作量造成空前的压力，也对供应商造成了很大压力。管理能力低下，负面影响大，教训极其深刻。

(二)总部办事效率低，缺乏有效的管理手段与处事责任。

1、因缺乏有效的监督与考核，门店反映问题得不到总部相关部门及时的回复与处理。特别是工程设备的维修、问题商品的处理、物流查询的答复等。20x年门店消防工程建设不符合规范被处罚9起金额11.6万元(不包括1.4万元慰问金)。

2、因缺乏有效的选址定位和整改手段，宁国、广德、安庆、湾址、无为等部分门店租赁成本高、经营业绩无法保本，亏损严重。

3、因缺乏有效的标准和检查，运营工作重心不突出，忙于事务应付，缺乏深入门店日常检核，真抓实干。特别是在如何提升门店经营业绩方面，缺乏方法措施、蹲点跟踪。公司发展三年尚无一个可复制学习的标准店和样板店。

4、因缺乏有效的管理机制和手段，人力储备和基础管控堪忧。

(1)店长、处长、课长人才梯队出现断层，需求处于瓶颈状态;门店基层员工综合素质偏低、员工流失率高、后备力量薄弱等问题已经制约了公司的健康发展。

(2)费用管控不严。特别是车辆费支出、库存物资管理漏洞大、浪费大。采购合同费用、扣点系统录入监督不严差错多。

五、经营思路与工作计划

指导思想：20x年确定为公司“质量化经营年”。

基本思路：块状发展，打实基础;创新思路，整改挖潜;规范管理，重抓效益。

经营目标：现有17门店计划实现商品销售4.3亿元，综合扣税毛利率12%，各项费用支出预算7000万元，各项其他净收入预算3500万元;计划交纳增值税600万元;计划净利率1.4%，确保净利润550万元。新开门店7家计划实现销售7000万元，全年计划实现销售5亿。

发展目标：块状布点，区域垄断，巩固市场为主线，重点发展黄山地区和宣城乡镇、社区店。计划新开门店7家，其中：7000平米以上大卖场2家(歙县店、休宁店)，宣城市区及周边乡镇标超5家。建造物流中心5000平米，生鲜配送中心1000平米。

为完成20x年的经营目标和发展目标，我们应从以下五个方面务实展开工作：

一 必须始终树立三个“一”思想。

1、坚持一个中心。一切工作必须以有利于经营、有利于管理、有利于提高企业效益为中心而展开。

2、打造一支团队。努力建设一支专业、务实、和谐、有责任感的年轻的台客隆管理团队。

3、营造一种氛围。努力营造一种既重过程更重结果，既紧张又快乐，既有压力又能进步的积极向上的台客隆企业工作氛围。

二 加强运营管理，创新求变，真正提高门店经营能力。

1、制定运营标准，加大检核力度，实实在在提高门店基础运营质量。运营部要采取现场示范抓基础、蹲点协助抓经营。计划打造府山店、青阳店、繁昌店、西林店运营标准店4家。

2、拓展思路，大胆整改，解困门店经营。对达不到保本要求亏损严重的安庆店、广德店、旌德店、湾址店必须有计划地逐一进行调整，通过整合经营品项、“外引”经营项目、扩大生鲜自营、放权经营甚至撤并等手段达到解困之目的。

三 扩大采购渠道，改变促销模式，提高核心竞争力。

1、逐步建立中央采购与区域采购体系，组织人员，合理分工，加快推进。

(1)面对现实，推进地采保供应。增加门店当地区域供应商的合作，争取当地供应商资源，促进高效补货，增加单店促销活性，实实在在来降低门店的商品缺货和退货，提高门店竞争力。

(2)调整促销模式，尝试总部统一促销与门店单店促销每月一期的新模式，促进采购能集中精力扩大单品促销力度与吸引力，实实在在来提高门店的促销效果，力争20x年促销占比达到18%以上，有效降低促销商品退货率。

(3)重抓生鲜自营，打造门店经营亮点。20x年计划建立1000平米生鲜配送中心，设立生鲜经营公司，扩大门店生鲜自营的比重。推行生鲜早市与夜市的共性促销，增加经营活性。同时为公司实施“农超对接”提前做好准备。

四 创新思路，大胆尝试，建立制度，突破四大管理瓶颈。

1、建立新的可操作性强的门店经营考核责任制，行政副部长以上人员的绩效考核责任制，物流中心人员的考核责任制。

2、成立新品审核委员会，建立采购新品审核制度，防止“病从口入”，加强商品管理。

3、设立“品类管理”小组，通过强化对商品贡献率的系统数据分析，精简单品经营数量，特别是经销供应商单品的精简，门店开业二个月后的商品结构分析与调整。推进门店商品配置的优化，提高货架动销率，降低商品退货率。

4、调整或完善软件应用功能，满足企业个性化管理需求。

(1)单店的公司化运作支持系统，包括促销调价、费用录入，地采供应商的结算对帐等功能。

(2)物流配送流程的改进支持。包括门店要货整箱商品与拆零商品自动配送分离、独立数据传输、门店独立验收，拆零商品的系统复检，减少物流发货差错，加快门店验收速度等。

五 健全标准，加强培训，完善人事考核，推进企业文化建设。

1、完善规范化、手册化的企业流程和制度。包括：采购、运营、人事、培训、信息、财务、维修、物资、物流等流程和制度。

2、建立“企业职工代表大会”制度，促进企业内部的民主管理和法制治理。

3、建立长效学习与培训制度，加快后备梯队的培养。

(1)建立师资力量、课建制度、培训计划，不断提升干部员工业务素质和综合管理水平。

(2)坚持“内培为主、外引为次”、切合实际的人力资源发展战略。一是公司人事部要设立干部课，专门负责科长以上储备干部的跟踪考评与管理。二是重点完善公司内部储备干部自荐、推荐、竞聘制度。三是积极推进与商贸职业技术学院的“联合办学”，选拔大学生作为储备课长定向培养之工作，加快企业后备梯队的培养与使用。

20x年的工作计划已经明确，虽然发展、经营、管理的任务和压力仍相当艰巨，但我们坚信：只要在董事会的正确领导下，紧紧依靠团队大力量，始终坚持尽心尽责不打折、创新求变不落伍，自信自强不自大，踏实工作不务虚，时刻珍惜今天，紧紧把握明天，在新的一年里，我们的工作一定能虎虎有生气，我们的目标一定能顺利实现，“台客隆”在安徽的明天一定会更加美好。

**超市主管个人工作总结篇四**

新年的脚步越来越近，新的一年又将充满期望和挑战在等待着我们。回顾沉思，忆旧思今，过去的一年，站领导的英明指导，同事们紧密配合，我们公司经过变革重新组合了两大车站，新的顺和客运公司应运而生，我们超市也随之得到了良性的发展壮大。一年里，我们超市的领导独具眼光，不断开拓新的产品，新上市的手抓饼、麻辣烫等都给给超市增加了可观的.效益。但我们也应当敏锐的看到，虽然取得一些成绩，不足之处也亟待更正。为了超市未来能有更大的发展空间，我本人现将工作总结如下：

能熟练掌握各种商品的属性、功能、价格，以便更好的引导旅客消费。例如，在收银工作中，我能熟练运用微机操作，用准确、快速的收银速度，以及坚持主动和热情的服务态度，为旅客节省时间的同时也能给超市带来更多的收益。

在理货工作中，我坚持把货架排列的井然有序，一目了然，做到随时查看商品的缺货和补货状况。我还会随时查看商品日期，保证食品的安全性，认真清洁货区和餐车，制造良好的视觉效果和温馨感受，给旅客供给一个舒心的环境购物。

今年和站后，新出台的6s管理方法使我的行为更加规范，和新成员融洽相处、互相协作，帮忙他们更快的掌握了工作，从心理上和工作上双重融入到我们的大家庭中来。

**超市主管个人工作总结篇五**

尊敬的各位领导，各位同仁：

大家好！

第一天来到收银台时，心情特别紧张，主要与钱打交道。时而还会出错。本想收银是一件很简单的工作，但通过二年多的实践工作我深感体会到以下几方面。

首先，超市是服务行业，微笑服务，礼貌用语是总旨。所以在工作时只要你面带笑容，那么今天的工作已经成功了一半。在工作中必须调整好自己的心态。要让顾客感受到来的心，走时开心。工作中文明礼貌用语也非常重要。顾客来了说声：你好！共计多少钱，找您多少钱，慢走。做到唱收唱付。

其次，在工作必须要有责任心，店内的商品明称，条形码都必须悉。在扫商品时，一定要认真，看清商品的明称，操作时注意的数量。以免自身的失误给店内造成损失。

在工作的这段期间中，我觉得对顾客的服务态度是极为重要的。每天都会遇到不同的客人，不同的客人有不同的脾气，让顾客满意而归是我们的总旨。这就需要我们时刻保持好良好的情绪，做到热情耐心的对待每一位顾客，在工作中不要将自己的小情绪带进来，特别是当顾客对你发火时，我们一定要面带微笑真诚的向顾客解释。结账过程中，有时商品标价与电脑不符时，我们要及时通知课组人员并进行核实，然后要积极向顾客解释并请顾客耐心等待。给顾客满意答复。

总之，随着我工作时间的\'加长，从刚开时陌生到现在喜欢这份工作。珍惜这份工作。从小的方面，从我自身应该更细致努力的工作，做好服务。这们才能经营的更好。从大的方面，当今个行业之间的竞争，实质也是服务质量的竞争。优质服务不仅能吸引客源，还能带来可观的经济效益。那什么才是优质的服务呢?只有所服务做好了，才能使企业蒸蒸日上。

**超市主管个人工作总结篇六**

去年九月份因工作的\'需要，我被调到超市任店面主管。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。虽然自开业就加入了棋缘会馆超市这个大家庭，对棋缘会馆超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。在短时间内，负起了超市主管的职责。与分管经理一起对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作四、不足方面与下年工作思路进行了调整，经过超市员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。

后来我们又一起努力，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，超市的进步得到了公司的认可。超市主管负责协调各项工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的超市主管。

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。对员工培训也是一名主管的重要工作，棋缘会馆超市通过一次次对员工的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。面对后半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的棋缘会馆超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

**超市主管个人工作总结篇七**

属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

(5)工作判断能力

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非

常的重要。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

**超市主管个人工作总结篇八**

一年快过去了，现在也到了年终就今年的工作做如下的总结：

一、工作中取得的收获主要有

1，在超市开业前夕，跟进超市开荒工作，并初步熟悉超市物业管理基本知识。努力为超市开业做前期工作。

2，配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进超市，办公室等卫生情况。进行考核与监督。

3，在上级领导的指导下，负责跟进超市开业后每个活动工作。令活动顺利完成。

4，与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置。

5，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。

二、工作中存在的不足

当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

1，缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。

2，对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行。

3，对管理超市物业还不够成熟，这直接影响工作效果。

4，工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏。

5，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

三、坚持管理、服务与效能相统一原则

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线的现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

四、加强企业精神文明建设，努力提高服务水平

1，针对超市新开业，新员工大批增加的情况，保证服务质量。

2，对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规，树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象。

3，弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn